

Kundenerfolg Cloud

Kundenerfolg Cloud vereinfacht und systematisiert alle Kundenerfolgs-Aktivitäten und bietet eine wiederholbare, vorhersehbare Möglichkeit, die vollständige Kontrolle über Kundenerfolgs-Initiativen zu erlangen.

Eine leistungsstarke digitale Lösung, die Best Practices für den Kundenerfolg im gesamten Unternehmen arrangiert

Ein vollständiges, koordiniertes Bild des gesamten Kundenlebenszyklus. Bisher war dies ein schwer fassbares Ziel für die Führungskräfte von SaaS- und Technologiedienstleistungsunternehmen im Bereich Kundenerfolg.

Nutzen Sie Kundenerfolg (KE) Cloud von FinancialForce, eine brandneue Lösung, die sich darauf konzentriert, die Kundenerfolgsteams dabei zu unterstützen, mit ihren Kollegen im gesamten Unternehmen zusammenzuarbeiten, um herausragende Kundenergebnisse zu erzielen.

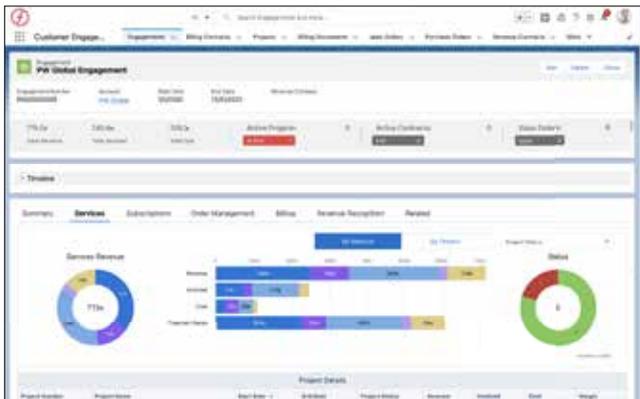
Kooperation im gesamten Unternehmen

Mit KE Cloud können die Teams in mehreren Funktionsbereichen des Unternehmens – vom Support über den Service bis hin zum Vertrieb – durchgängig bezüglich der KE-Aktivitäten kooperieren. Das fördert vorhersehbare, bedeutungsvolle Kundenergebnisse ... und schafft letztendlich eine kundenorientierte Unternehmenskultur.

Sammeln von Kundeninformationen

KE Cloud bietet ein vollständiges Bild des Kunden-Engagements und liefert handlungsorientierte Erkenntnisse diesbezüglich – Informationen, die einfach für die zukünftige Planung und Entscheidungsfindung bei aktuellen und neuen KE-Stakeholdern genutzt werden können. Zu den Erkenntnissen, die Sie erhalten, zählen:

- Umsatzquellen
- Bereitstellungskosten
- Ressourcenbedarf/-kapazität
- Potenzielle zukünftige Arbeit
- Gesamter Lifetime Value



Kundenerfolg Cloud vereinfacht und systematisiert alle Kundenerfolgs-Aktivitäten und bietet eine wiederholbare, vorhersehbare Möglichkeit, die vollständige Kontrolle über Kundenerfolgs-Initiativen zu erlangen.

Maßnahmenkoordination

KE Cloud erweitert die Wirkung Ihrer KE-Initiativen, indem sie Erkenntnisse in Maßnahmen umwandelt. Sie stellt sicher, dass jeder Teil der Kundenintelligenz mit den richtigen Stakeholdern und Aktivitäten kombiniert wird, welche die Kundenerfahrung verbessern und den Lifetime Value der Kunden steigern.

Bereitstellung eines einfachen Dashboards

Das Herzstück von KE Cloud ist ein einfach zu bedienendes digitales Dashboard, das alle Ihre Customer Journeys kodifiziert und den Kundenerfolg optimiert. Die Lösung bietet einen reibungslosen Ansatz für das Erfolgsmanagement, indem sie die Erfolgsteams zu Salesforce, Ihrer Kundenplattform, bringt.

Operationalisierung von Best Practices

Durch die Standardisierung von Best Practices basierend auf einzigartigen Customer Journeys bietet KE Cloud Ihnen und Ihren Teams einen einfachen, wiederholbaren und vorhersehbaren Ansatz zur Optimierung des Kundenerfolgs. Die Lösung nutzt und verfeinert kontinuierlich Ihre Best-Practice-Vorlagen, passt Änderungen an und integriert die Erkenntnisse kontinuierlich in diese Vorlagen.

Vermeidung von „heroischen Handlungen des Account Managements“

In Verbindung mit den anderen Lösungen von FinancialForce – Projektbuchhaltung und Cloud sowie ERP Cloud – kann KE Cloud Ihren gesamten Kundenlebenszyklus verwalten. Durch die frühzeitige Identifizierung der Kundenrisiken fördert sie die Art von schneller Stakeholder-Reaktion, welche die Notwendigkeit von „heroischen Handlungen des Account-Managements“ erübrigt und Ihre Kundenerfolgsteams zu Salesforce, Ihrer Kundenplattform, weiterleitet.

Den nächsten Schritt machen

Für weitere Informationen darüber, wie KE Cloud die Kundenerfolgs-Aktivitäten Ihres Unternehmens vereinfachen und systematisieren kann, gehen Sie wie folgt vor:

- Wenden Sie sich an Ihren FinancialForce-Kundenbetreuer oder
- Rufen Sie **1-866-743-2220** an oder
- Besuchen Sie **financialforce.com**

Über FinancialForce

FinancialForce beschleunigt das Geschäftswachstum mit kundenorientierten ERP-, Professional Services Automation- (PSA-) und Kundenerfolgs-Lösungen. FinancialForce läuft auf der führenden Cloud-Plattform Salesforce und ermöglicht es Unternehmen, ihre Kunden ganzheitlich zu betrachten, um Kundeneinblicke zu gewinnen, innovative Erfahrungen bereitzustellen, ein digitales Unternehmen zu führen und Agilität und Belastbarkeit zu erzielen. FinancialForce wurde 2009

mit Hauptsitz in San Francisco gegründet und wird von Advent International, Salesforce Ventures und Technology Crossover Ventures unterstützt. Weitere Informationen finden Sie unter **financialforce.com**.

FinancialForce
595 Market Street
San Francisco, CA 94105, USA